بسم اللہ الرحمٰن الرحیم

عرض یہ ہے کہ میں کراچی کی ایک پیمپر کمپنی کے ساتھ ڈسٹری بیوٹر کے طور پر کام کرتا ہوں ، کمپنی مال دے کر میں رقم حوالہ کرتا ہوں ، کمپنی نے مجھے ایک ٹیم ( عملہ ) دی ہے،جو ایک ایریا منیجر کوئٹہ شہر کے لیے ، چار آرڈر بوکر اور آوٹ اسٹیشن کے لیے دو آرڈر بوکر پر مشتمل ہیں ۔ان سب کے اخراجات کمپنی آدا کرتی ہے، کمپنی بل میں مجھے نو فیصد (9%) کاٹ کر دیتی ہے اور وہ کہتی ہے، کہ کوئٹہ شہر کے ریٹلر کو تین فیصد (3%) منافع دے کر فروخت کرو۔اس سے مجھے چھ فیصد (6%) منافع ملتا ہے۔ ہول سیلر کو چار فیصد (4%) منافع دے کر فروخت کرو۔اس سے مجھے پانچ فیصد (5%) منافع ملتا ہے۔اور آوٹ اسٹیشن کو ساڑھے سات فیصد (7.5%) منافع دینا ہے، جس سے مجھے ڈیڑھ فیصد (1.5%) منافع ملتا ہے۔اس طرح کرنے میں کمپنی کا فائدہ نہیں ہے، صرف دوکاندار کو خوش کرنے کے لیے اور اپنا سیل بڑھانے کے لیے وہ ایسا کرتی ہے۔آوٹ اسٹیشن مال کرایہ آوٹ اسٹیشن ڈسٹری بیوٹر آدا کرتا ہے۔ باقی کوئٹہ شہر کے تمام سپلائی کے اخراجات اور دفتر کے اخراجات میں آدا کر رہا ہوں نو فیصد (9%) سے اخراجات منہا کر جو باقی بچتا ہے، وہ میرا منافع ہے۔ لہٰذا کیا از روئے شریعت کمپنی کے ساتھ میرا یہ معاہدہ اور کاروبار درست ہے ؟

جب کمپنی ریٹ بڑھاتی ہے، تو میرے پاس ہفتہ یا پانچ دن کا پڑا ہوا مال پر بھی نیا ریٹ لاگو کر دیتی ہے، یہ بڑھائے گئے پیسے کمپنی ڈیبیٹ نوٹ کی صورت میں ہم سے وصول کرتی ہے اور جب قیمت کم ہوتی ہے تو میرے پاس ہفتہ یا پانچ دن کا پہلے سے پڑے ہوئے مال کا ریٹ بھی کم کر دیتی ہے۔اور یہ کٹے ہوئے پیسے ہمیں کریڈٹ نوٹ کی صورت میں واپس کرتی ہے۔ کیا شریعت کی نگاہ میں ایسا کرنا جائز ہے ؟

الجواب حامداو مصلیا

ڈسٹری بیوٹر کا کمپنی کے ساتھ کیے ہوئے معاہدہ کی پاسداری ضروری ہے۔ لیکن یاد رہے :

ہر وہ شرط جائز ہے، جس سے خرید وفروخت کو مزید تقویت اور فروغ ملے، کوئی بھی ایسی شرط لگانا جائز نہیں ، جس سے ڈسٹری بیوٹر یا کمپنی کو فائدہ پہنچے۔

پوچھے گئے سوال میں کچھ شرائط درست ہیں، جب کہ بعض شرطوں کی تصحیح لازمی ہے، ورنہ بیع درست نہ ہو گی۔

کمپنی کی طرف سے یہ شرط لگاناکہ کوئٹہ شہر کے ریٹیلر کو تین فیصد (3%) اور ہول سیلر کو چار فیصد (4%) دیناہے اورآوٹ اسٹیشن کو ساڑھے سات فیصد (7.5%) دیناہے۔

مذکورہ بالاشرط بوجہ عرف اور کمپنی اسٹاک کی زیادہ فروخت ہونے (سائل کے قول کے مطابق ) کی وجہ سے درست ہے۔

البیع بشرط متعارف یعنی الشرط المرعی فی عرف البلدۃ صحیح والشرط معتبر۔ای وان کان لایقتضیہ العقد ولایلایمہ،وافادت ھذہ الجملۃ انہ یعتبرالعرف الخاص الحادث ،قال فی ردالمحتار:ومقتضی ھذا انہ لوحدث عرف فی شرط غیرالشرط فی النعل،والثوب والقبقاب ان یکون معتبرا اذا لم یؤدالی المنازعۃ ------وحاصل ماحققہ فی تلک الرسالۃ ان العرف الخاص معتبر وان خالف المنصوص علیہ فی کتب المذھب مالم یخالف النص الشرعی یعنی الکتاب والسنۃ والاجماع وان العرف الخاص یشمل القدیم والحادث ،وان حکم العرف یثبت علی اھلہ خاصا اوعاما۔۔۔ومن ھنایعلم حکم ماتعورف فی بلدتناحمص وھوان احدالفلاحین من جمیع القری یأتی بالۃ حراثتہ الحدیدیۃ المسماۃ عندھم بالسکۃ لعندالحداد،فیشتری منہ رطل حدید مثلا بضعفی قیمتہ علی ان یحمیہ فی النار ویمزجہ فی سکتہ التی اتی بھا،وھذالشرط قدتعارفہ الفلاحون جمیعھم مع اھل تلک الصنعۃ حتی صار بینہم عرفا مستفیضا۔

**(شرح المجلۃ :64/1،ط:رشیدیۃ)**

کمپنی کا آوٹ اسٹیشن ڈسٹری بیوٹر کو باہر کے کرایہ کا پابند بنانا اوریااندرون شہر کا کرایہ اندرون شہرڈسٹری بیوٹرپر لازم کرنابوجہ عرف کے درست ہے۔اورہرایسی شرط لگانا درست ہے جس سے جھگڑے کی نوبت نہ آئیں اور عرف میں وہ مشہور بھی ہو۔اوریہاں بظاہر شرط میں جھگڑے کی نوبت نہیں آتی ہے،کیونکہ ڈسٹری بیوٹر نے اپنے مخصوص نفع کو مدنظر رکھ کر شرط منظور کی ہے۔اوراس پر مزید یہ ہے،کہ ایسی شرط میں تقریبا کمپنی اور کسٹمر دونوں کا نفع ہے،کیونکہ سیل زیادہ ہونے پر خریدار کا نفع بھی زیادہ بن جاتا ہے۔

(حوالہ : مذکورہ بالا)

2۔۔۔ڈسٹری بیوٹر کا سامان پر قبضہ کرنے کے بعد کمپنی کا دوبارہ قیمت بڑھانا،یا گھٹانا ازروئے شرع درست نہیں ہے۔

واضح رہے : سامان پر قبضہ کے بعد کمپنی (بائع ) کافروخت شدہ مال خریدار کا ہے، کمپنی کااس میں مداخلت کی اجازت نہیں ہےاورنہ ہی سامان کے جل جانے، یاچوری ہونے کا ذمہ دار کمپنی ہے۔اس لیے مال مہنگا،یا سستا ہونے سے ڈسٹری بیوٹر کے پاس موجودمال کو مہنگایاسستاشمار کرنا شرط فاسدہے۔

چنانچہ فتاوی دارالعلوم دیوبند میں ہے :

بیع تام ہوجانے کے بعد قیمت کی کمی کا عذر قابل سماعت نہیں۔

(343/14)

اوردوسرایہ ہے کہ اس میں دھوکہ بھی ہے،کیونکہ یہ معلوم نہیں ہے ،کہ سامان مہنگاہوا،یاسستاہوگا اوریا یہی قیمت برقراررہے گی۔

**الشرط الثانی من الشرط الفاسدماکان فیہ غرر۔۔**

**(دررالحکام:ج ۱، ۱۶۳م:الطارق،افغانستان)**

البتہ اگرعقدکے بعد اسی مجلس میں خریدار اپنی مرضی سے زیادہ رقم دینے پرراضی ہو اور بائع نے قبول کیا،تو پھرزائد رقم دیناضروری ہے۔

فاذاقبل البائع تلک الزیادۃ فی ذلک المجلس ،کان لہ حق المطالبۃ بھا،ولاتفیدندامۃ المشتری ۔اما لوقبل بعدذلک المجلس فلایعتبرقبولہ حینئذ۔مثلا:لوبیع حیوان بالف قرش ثم بعدالعقدقال المشتری للبائع:زدتک مأتیی قرش ،وقبل البائع فی ذلک المجلس اخذالمشتری الحیوان المبتاع بالف ومأتیی قرش،اما لولم یقبل البائع فی ذلک المجلس بل قبل بعدہ ،فلایجبر المشتری علی دفع المأتیی قرش التی زادھا۔

**(شرح المجلۃ:۱۸۱،ج ۲)**

فی بیان التزیید والتنزیل فی الثمن والمبیع بعدالعقد۔۔۔۔ثم ان قیام المبیع شرط فی صحۃ الزیادۃ فی المبیع بعدھلاک المبیع۔

**(شرح المجلۃ:ص ۱۷۸،ج ۲)**

اسی طرح اگربائع نے رقم کم کردی اورخریدارنے اسی مجلس میں قبول کیا،توکم قیمت دینی ہوگی۔

فالمشتری اذا قبل فی المجلس الزیادۃ کان لہ حق المطالبۃ بتلک الزیادۃ ،ولاتفیدندامۃ البائع۔واما اذالم یقبل فی مجلس الزیادۃ ،وقبل بعدہ فلاعبرۃ بقبولہ۔

**(شرح المجلۃ:ص ۱۷۹،ج ۲)**

البتہ بہتر صورت یہ ہوسکتی ہے،کہ ڈسٹری بیوٹرسپلائر بنے ۔اب کمپنی کی مرضی چاہے جو بھی شرط لاگو کریں،یا مال مہنگااور سستا کریں ،کیونکہ کمپنی کا یہ تصرف اپنے مال میں ہے۔اور اس سے سپلائر کا نقصان بھی نہ ہوگا۔وہ مال فروخت کر کے اپنا متعین فیصدی نفع اٹھائے اور بس۔۔۔

نوٹ: اس تجویز سے کمپنی کا ڈھانچہ وہی کا وہی ہوگا، نفع بھی برقرار اور مال کی سپلائی بھی بروقت ہوگی۔اسی طرح ڈسٹری بیوٹر کو بھی وہی نو فیصد(معاہدہ کے مطابق) منافع ملے گا۔البتہ صرف اتنافرق ہوا کہ وہ خریدار نہیں ہے اور نہ ہی مال کے گم اور یا چوری ہونے کی وجہ سے ذمہ دار ہوگا۔بشرطیکہ وہ خود خیانت کر کے مال میں لاپرواہی نہ کریں۔

واللہ اعلم بالصواب۔

سید کلیم اللہ حرمزئی۔